

УДК 316.6
ББК 65.9 (2)212
К83

А

Кросселлинг в страховании: новейшие технологии продаж [Электронный ресурс] / И. Рыбкин, Э. Падар, А. Кислев и др. — Эл. изд. — Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf: 210 с.). — М. : Институт общегуманитарных исследований, 2016. — (Мастер продаж). — Систем. требования: Adobe Reader XI либо Adobe Digital Editions 4.5 ; экран 10".

ISBN 978-5-94193-886-5

У вас в руках сборник статей успешных страховых консультантов и тренеров по продажам ОСаО «РЕСО-Гарантия». Здесь находятся самые современные технологии, собранные из реальной практики успешных продаж.

Цель этой книги — помочь страховым агентам перейти на качественно новый уровень доходности и стабильности в процессе управления своими продажами.

УДК 316.6
ББК 65.9 (2)212

Деривативное электронное издание на основе печатного издания: Кросселлинг в страховании: новейшие технологии продаж / И. Рыбкин, Э. Падар, А. Кислев и др. — М. : Институт общегуманитарных исследований, 2015. — (Мастер продаж). — 208 с. — ISBN 978-5-88230-245-9.

В соответствии со ст. 1299 и 1301 ГК РФ при устранении ограничений, установленных техническими средствами защиты авторских прав, правообладатель вправе требовать от нарушителя возмещения убытков или выплаты компенсации.

ISBN 978-5-94193-886-5

© Институт общегуманитарных исследований, 2015

А

Содержание

ЧАСТЬ 1. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ КРОССЕЛЛИНГА

Иван Рыбкин, Эдуард Падар Проблема кросселлинга: вопрос обучения или новая норма корпоративной культуры?..4	
Иван Рыбкин, Эдуард Падар КМП — «Кросселлинговое мышление и поведение».....25	25

ЧАСТЬ 2. ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖИ РАЗЛИЧНЫХ «СВЯЗОК» СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Виталий Егоров От ОСАГО к добровольным видам страхования (от ОСАГО к ДВС).....69	69
Владимир Тарасов Кросселлинг в автостраховании.....91	91
Ольга Глебова Кросселлинг и страхование имущества физических лиц.....108	108
Татьяна Игнатьева Кросселлинг при продаже ДМС для физлиц.....135	135
Сергей Ельцов Кросселлинг при личном страховании.....147	147

ЧАСТЬ 3. ИНСТРУМЕНТЫ РАБОТЫ С КРОССЕЛЛИНГОМ

Алексей Киселев Торговое Интервью — ключевой элемент кросселлинга.....155	155
Иван Рыбкин, Эдуард Падар План Управление Клиентской Базой.....182	182
Иван Рыбкин, Эдуард Падар Техническое Задание по Нормативу Продаж (ТЗ НП).....192	192
Эдуард Падар Анкета «18 продуктов».....195	195
Сергей Дзюба Сфера жизненных интересов человека.....198	198